

Verhandlungsexperte Friedhelm Wachs

**„Ihre Verhandlungsstrategie
ist falsch!“**

Die 11 wichtigsten Regeln beim Verhandeln

- 1. Meine ZIELE.** Erfolgreiche Verhandlungen beginnen mit einer absoluten Klarheit über die eigenen Ziele und Interessen. Unterscheiden Sie deshalb jede Ergebniskomponente und deren Wichtigkeit für Sie.
- 2. Meine ALTERNATIVEN.** In Verhandlungen besteht immer die Möglichkeit, dass Ihre Verhandlungspartner Ihnen zunächst Ihre Ziele versagen. Deshalb ist es zwingend notwendig, sich über Ihre Alternativen klar zu werden, damit Sie abschätzen können, wann eine Verhandlung wirklich nicht mehr lohnt, weil die Alternative besser ist.
- 3. Mein VERHANDLUNGSPARTNER.** Die Qualität Ihres Verhandlungsergebnisses ist wesentlich von Ihren Kenntnissen über Ihren Verhandlungspartner geprägt. Versuchen Sie deshalb auf jedem möglichen Wege über Ihren Verhandlungspartner und alle Einflussfaktoren auf die Verhandlung umfangreiches Wissen zu erlangen.

Die 11 wichtigsten Regeln beim Verhandeln

- 4. ZIELE meines VERHANDLUNGSPARTNERS.** Schlüpfen Sie in die Rolle Ihres Verhandlungspartners und hinterfragen Sie seine Ziele!
- 5. Die ALTERNATIVEN meines VERHANDLUNGSPARTNERS.** Gehen Sie immer davon aus, dass auch Ihr Verhandlungspartner Alternativen hat und stellen Sie sich die Frage, welche das sein könnten.
- 6. Den NUTZEN berechnen.** Welchen Wert hat diese Verhandlung für mich in Euro? Bedenken Sie Folgekosten und Einsparungen, ggf. auch über Jahre.
- 7. GENEHMIGUNG des VERHANDLUNGSERGEBNISSES.** Gerade in Unternehmen und Banken scheitern am Ende die Vereinbarungen an Menschen, die nicht mit am Tisch sitzen. Wer entscheidet am Ende wirklich?
- 8. VOR der VERHANDLUNG.** Der erste Eindruck ist entscheidend. Bereiten Sie sich deshalb auf diese Situation ausreichend vor und verschaffen Sie sich einen Eindruck zu Raum und Stil Ihrer Begegnung.

Die 11 wichtigsten Regeln beim Verhandeln

9. **Wenn es LÄNGER dauert ALS GEPLANT.** Ausgerechnet professionelle Verhandler verlieren viel Geld und Erfolge, weil sie nicht genug Zeit für die Verhandlung vorgesehen haben. Statt einen Flug verfallen zu lassen oder einen Zug zu verpassen, geben sie unter Zeitdruck nach. Vermeiden Sie diesen Fehler. Die Kenntnis über alternative Reise- und Übernachtungsmöglichkeiten zahlt sich aus.
10. **Erfolgreiche PLATZIERUNG am Verhandlungstisch.** Setzen Sie sich immer so, dass Sie sich sicher und wohl fühlen. Bitten Sie gegebenenfalls Ihren Verhandlungspartner um einen anderen Stuhl, eine andere Position am Tisch und zwar bevor Sie die Verhandlung beginnen.
11. **NACHBEREITUNG.** Dieser Punkt ist mindestens so wichtig wie die gesamte Verhandlung. Juristen, die nicht am Verhandlungstisch sitzen, bauen die Verträge immer zum Vorteil der jeweiligen Seite. Deshalb ist die Verhandlung erst vorbei, wenn alles zu Ihrer Zufriedenheit vereinbart und abgewickelt ist.

Vorbereitung ist alles!



Nutzen Sie unser Werkzeug für Ihre effektive Planung – nach der Erfolgsmethode des Verhandlungsexperten Friedhelm Wachs!

Zu erwerben hier am Büchertisch oder zu bestellen im Internet unter www.besser-verhandeln.de.

Einzelpreis: **4,90 €**

5er-Pack mit attraktiver Geschenkbox: **22,90 €**

10er-Pack mit 2 attraktiven Geschenkboxen: **44,90 €**

Links und Bücher

www.pon.harvard.edu

Program on negotiation at Harvard Law School

www.essec.edu

ESSEC Business School Paris, Iréné Institute for Research and Education on Negotiation In Europe

Ungeschickt verhandelt?: Wie man kluge Verträge schließt und gegnerische Ansprüche abwehrt: von Norbert H. Kanitzky

(Gebundene Ausgabe - 2005), EUR 29,90

ISBN-10: 3899810724,

ISBN-13: 978-3899810721



Chruschtschows dritter Schuh: Anregungen für geschäftliche Verhandlungen von Heinz-Georg Macioszek von Ulysses Verlag

(Gebundene Ausgabe - 1995), EUR 16,80

ISBN-10: 3980455807

ISBN-13: 978-3980455800



Kontakt

Besuchen Sie unsere Internetseite auf deutsch
www.besser-verhandeln.de

oder international
www.mister-negotiation.com

Unsere Leistungen können Sie unter
service@besser-verhandeln.de anfragen.

Sie erreichen uns auch unter der Hotline:
0700 - 676 346 84 0

oder Friedhelm Wachs direkt:
www.friedhelmwachs.de

In Kooperation mit:



European Negotiation Institute
www.e-n-i.eu

